

TEM-analyyseja • 82/2017

Pk-yritysten kansainvälistyminen – syksy 2017

Samuli Rikama

ISSN 1797-5271
ISBN 978-952-327-274-3



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

Pk-yritysten kansainvälistyminen – syksy 2017

Samuli Rikama

Työ- ja elinkeinoministeriö
Ministry of Economic Affairs and Employment

Email: etunimi.sukunimi@tem.fi

Helsinki, syyskuu 2017

Tiivistelmä:

Kansainvälisistä pk-yrityksistä yli 60 prosenttia odotti suhdanteiden paranevan seuraavan vuoden aikana. Noin puolet kansainvälisistä yrityksistä odotti viennin kasvavan seuraavan vuoden aikana. Lisäksi vientiin aikoi panostaa nykyistä enemmän noin 45 prosenttia kansainvälisistä yrityksistä. Kansainväliset yritykset nimensä mukaisesti keskittyvät kansainvälisille markkinoille, joilla lähes puolet näistä yrityksistä ensisijaisesti toimii. Kansainväliset pk-yritykset harjoittavat vientiä, sopimusvalmistusta, kansainvälistä lisensiointia tai franchising-toimintaa. Yrityksellä voi myös olla tytäryhtiö tai yhteisyritys ulkomailla. Yritysten kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus ovat tiiviisti yhteydessä toisiinsa. Kansainvälisistä pk-yrityksistä 23 prosenttia ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia, kun vastaava osuus kaikista yrityksistä oli noin 10 prosenttia.

Asiasanat: pk-yritykset, yritykset, kansainvälistyminen, pk-yritysbarometri

Abstract

More than 60 per cent of international SMEs expected business climate to improve during the next year. Roughly half of international SMEs looked for exports to grow during the next year. In addition 45 per cent of these enterprises intended to increase their contributions to internationalization. International SMEs are focusing on international markets where almost half of these enterprises primarily operated. International SMEs are carrying out exports, contract manufacturing, international licensing or franchising. They may also have an affiliate or partnership abroad. Internationalisation and growth orientation are strongly interlinked. 23 per cent of international SMEs were strongly oriented to growth while the corresponding share of all SMEs was approximately 10 per cent.

Key words: SMEs, enterprises, internationalization, SME barometer

SISÄLTÖ

JOHDANTO.....	6
TUTKIMUSaineisto	6
KESKEISET VIESTIT PK-YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMISEN NÄKÖKULMASTA....	8
1. KANSAINVÄLISTEN PK-YRITYSTEN PROFILOINTIA	10
2. SUHDANNENÄKYMÄT KOHENEMASSA	12
3. KANSAINVÄLISTYMISEN MALLIT JA KOHDEMAAT	15
4. KANSAINVÄLISTYMISSPÄLVELUJEN KÄYTTÖ JA RAHOITUS	17
5. KEHITTÄMISEN ESTEET	19
Liite 1. Pk-yritysbarometrin kansainvälistymiseen liittyvät kysymykset.....	21
TEM-analyyseja -verkkajulkaisusarjassa aiemmin ilmestynyt	23

JOHDANTO

Suomen Yrittäjät, Finnvera Oyj sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät yhteistyössä pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä kuvaavan Pk-yritysbarometrin kaksi kertaa vuodessa. Barometri julkistetaan sekä valtakunnallisena että alueellisina raporteina. Tiedonkeruusta vastaa Taloustutkimus Oy.

Valtakunnallisessa raportissa tuloksia käsitellään koko pk-sektorin näkökulmasta ja myös päätoimialoitain teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Alueraporteissa kehitystä verrataan erityisesti kyseisen alueen yritysten ja koko maan välillä.

Syksyn 2017 pk-yritysbarometri perustuu lähes 4 700 pk-yrityksen edustajan vastauksiin ja kuvaa kattavasti suomalaisten pk-yritysten käsityksiä taloudellisen toimintaympäristön muutoksista sekä yritysten liiketoimintaan ja kehitysnäkymiin vaikuttavista tekijöistä.

TUTKIMUSAINEISTO

Tämän tutkimuksen otantalähteenä on käytetty Tilastokeskuksen toimialaluokitusta TOL 2010, Fonecta Kohdistamiskone –yritysrekisteriä sekä Suomen Yrittäjien jäsenrekisteriä, joista otanta on tehty kiintiöidyllä satunnaisotannalla. Otoksessa on kiintiöity yritysten toimiala, kokoluokka ja sijainti.

Vastaajajoukon muodostaa noin 4 700 kohderyhmän vaatimukset täyttävää pk-yrityksen edustajaa. Tiedonkeruumenetelmänä on käytetty internetkyselyä. Vastaajat kutsuttiin kyselyyn sähköpostitse tai puhelimitse kesällä 2017.

Tutkimustuloksissa aineisto on painotettu vastaamaan yritysten todellista toimiala- ja aluejakaumaa. Painotettua otoskokoa käytetään laskentaperusteena, koska tällöin otoksen perusteella lasketut tulokset voidaan yleistää koskemaan koko tutkimuskohteena olevaa pk-sektoria.

Tässä raportissa käsitellään pk-yrityksiä **kansainvälistymisen näkökulmasta**, jossa kiinnostuksen kohteena on Suomesta ulkomaille tapahtuva kansainvälistyminen. Lisäksi erikseen verrokkiryhmänä tarkastellaan **voimakkaasti kasvuhakuisia** yrityksiä. Nämä luokat on määritelty alla.

Kansainvälisillä yrityksillä tarkoitetaan yrityksiä jotka ilmoittivat harjoittavansa ainakin yhtä seuraavista toimista:

1. Suora vienti (oman myyntikonttorin tai ulkomaisen edustajan kautta)
2. Licensiointi tai franchising
3. Palkka- tai sopimusvalmistus (tuotteiden teettäminen ulkomaille yrityksen omalla merkillä)
4. Ulkomainen yhteisyritys (joint venture) tai tytäryritys

Kansainvälisiä yrityksiä aineistossa oli 765.

Tässä raportissa **kasvuhakuisilla yrityksillä** tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, joiden edustaja on kyselyssä valinnut vaihtoehdon ”olemme voimakkaasti kasvuhakuinen” vaihtoehdoista:

- Olemme voimakkaasti kasvuhakuinen
- Pyrimme kasvamaan mahdollisuuksien mukaan
- Pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)
- Yrityksellämme ei ole kasvutavoitteita
- Yrityksemme toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana

Määritelmän mukaisissa kasvuhakuisissa pk-yrityksissä toimivia vastaajia on tässä tutkimuksessa 412.

Näillä vastaajamäärillä tulosten virhemarginaali on noin 5 prosenttia suuntaansa. Raportti sisältää joitain laskelmia, joissa edellä mainitut vastaajat on jaettu toimialoitain pienempiin joukkoihin. Kyseisten

tulosten osalta on huomioitava, että vastaajamäärä ei aina riitä antamaan luotettavaa, vaan pelkästään suuntaa antavaa kuvaa todellisesta tilanteesta.

Raportissa käytetty toimialajaottelu on seuraava (suluissa kaksinumeroiset TOL luokat): Teollisuus (01-39), Rakentaminen (41-43), Kauppa (45-47), Osaamisintensiiviset palvelut KIBS (61-66, 69-74, 82, 85), Muut palvelut (49-60, 68, 75-81, 84, 86-96). Jos jokin toimialaluokka puuttuu edellisestä listauksesta, se tarkoittaa, että ko. toimialalta ei ole vastaajia tässä tutkimuksessa.

Kaikkien kuvien lähteenä on pk-yritysbarometri. Kuvissa termi 'kasvuhakuiset' tarkoittaa voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä, sekä 'kansainväliset' kansainvälisiä pk-yrityksiä.

Tämä katsaus löytyy TEM:n julkaisuista <http://tem.fi/julkaisut>

KESKEISET VIESTIT PK-YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMISEN NÄKÖKULMASTA

Kansainvälisten pk-yritysten profilointia

- Viennistä on yrityskoon mukaan saatavissa karkeasti tulkittavaa vertailutietoa Suomesta suhteessa keskeisiin verrokkimaihin. Korkeintaan 250 henkilöä työllistävien pk-yritysten osuus Suomen viennistä on ollut kasvussa vuodesta 2011 lähtien ainoana vertailun maista.
- Yritysten kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus ovat tiiviisti yhteydessä toisiinsa. Kansainvälisistä pk-yrityksistä lähes neljännes ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhakuinen, kun vastaava osuus kaikista yrityksistä oli 10 prosenttia.
- Kansainväliset yritykset lanseeraavat uusia tuotteita tai palveluja sekä laajentuvat uusille markkinoille lähes kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk-yritykset. Myös uusia liiketoimintamalleja ja teknologiaa otetaan käyttöön kansainvälisissä yrityksissä selvästi muita pk-yrityksiä yleisemmin.

Suhdannenäkymät kohenemassa

- Tuoreessa kyselyssä 47 prosenttia pk-yrityksistä odotti suhdanteen paranevan seuraavan vuoden aikana, kansainvälistä pk-yrityksistä selvästi useampi eli yli 60 prosenttia odotti suhdanteiden paranevan.
- Kansainvälisistä yrityksistä jo 70 prosenttia arvioi liikevaihdon kasvavan seuraavan vuoden aikana ja vain 6 prosenttia yrityksistä ennakoivat sen laskevan. Henkilöstön määrää ei kuitenkaan aiota lisätä yrityksissä samaa tahtia kuin liikevaihto kasvaa.
- Sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet odotti viennin kasvavan kun viennin heikkenemistä odotti vain hyvin harva yritys. Kaikista yrityksistä noin 15 prosenttia odotti viennin kohentuvan seuraavan vuoden aikana.
- Huolimatta vientiodotusten vaatimattomasta kehityksestä suhteessa yleiseen suhdanteeseen, monet yritykset aikovat kuitenkin panostaa kansainvälistymiseen aiempaa enemmän.

Kansainvälistymisen mallit ja kohdemaat

- Kansainvälisistä pk-yrityksistä lähes puolet harjoitti palveluvientiä ja melkein sama määrä tavaravientiä. Ulkomainen tytäryritys tai yhteisyritys oli noin 15 prosentilla kansainvälisistä ja 10 prosentilla voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä.
- Noin kolmannes teollisuuden pk-yrityksistä vei tavaroita, mutta vain 5 prosenttia teollisuusyrityksistä vei palveluja ulkomaille. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys oli vajaalla 10 prosentilla teollisuusyrityksistä.
- Kaupan alan yrityksistä lähes 20 prosenttia vei tavaroita ulkomaille, kun palvelukauppaa harjoitti vain muutama prosentti kaupan alan yrityksistä.
- Osaamisintensiivisten palveluiden yritykset puolestaan profiloituivat vahvasti nimenomaan palveluiden viejinä. Yli 20 prosenttia osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä harjoitti palvelujen vientiä kun tavaravientiin osallistui alan yrityksistä vain muutama prosentti.
- EU-maat ovat ylivoimaisesti tärkein kohdealue kansainvälisesti toimiville pk-yrityksille kaikilla toimialoilla. Venäjä oli EU:n ulkopuolisista maista selvästi tärkein kohdema teollisuuden pk-yrityksille, näin huolimatta kauppaan liittyvistä pakotteista ja Venäjän talouden heikosta tilasta.

Kansainvälistymispalvelujen käyttö ja rahoitus

- Yleisimmin pk-yritykset käyttävät Finnveran ja Tekesin kansainvälistymispalveluja. Sekä kansainväliset että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset käyttävät kansainvälistymispalveluja moninkertaisesti keskiverto pk-yrityksiin verrattuna.
- Noin kolmannes kansainvälisistä sekä 40 prosenttia voimakkaasti kasvuhakuisista aikoi käyttää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana. Osuudet ovat alhaisemmat kuin vuotta aiemmin.
- Mikäli kansainvälistymispalveluja aiottiin hyödyntää, tarvittiin niitä erityisesti liiketoimintakontakteihin kohdemarkkinoilla sekä rahoitus-, tuote- ja palvelukehitykseen.
- Rahoitusta hakeneista kansainvälisistä pk-yrityksistä noin joka neljäs haki rahoitusta yrityksen kasvun rahoitukseen. Viidennes kansainvälisistä yrityksistä kaipasi rahoitusta joko käyttöpääomaksi liiketoiminnan kasvusta johtuen tai yrityksen kehittämishankkeisiin.

Kehittämisen esteet

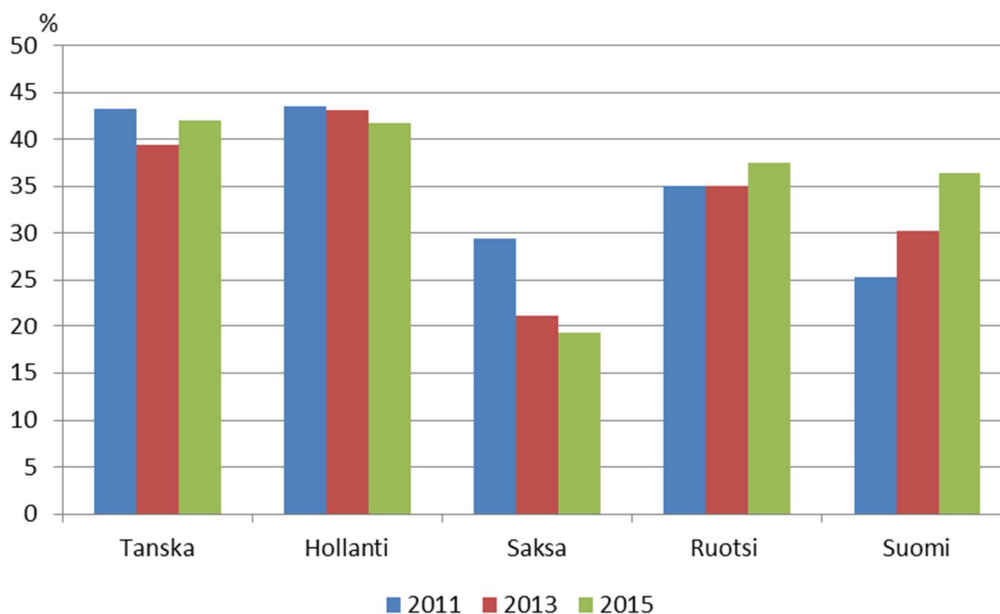
- Kilpailutilanne huoletti selvästi muita pk-yrityksiä harvemmin voimakkaasti kasvuhakuisia ja kansainvälisiä yrityksiä. Kustannustaso haittasi yleisimmin kansainvälisiä pk-yrityksiä kun sääntely rassasi tasaisesti kaikkia yritysryhmiä.
- Yritysten sisäisistä tekijöistä selvästi eniten kehittämistarpeita on myynnissä ja markkinoinnissa ja kansainvälisissä pk-yrityksissä vielä keskivertoa yleisemmin. Tilanne on säilynyt samankaltaisena jo usean vuoden ajan.
- Yleisimmin yritysten mielestä tulisi markkinointi ja myyntiä kehittää verkostoitumalla ja yhteistyöllä kumppaniyritysten kanssa sekä henkilöstön osaamista kehittämällä.
- Sekä kansainväliset että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset olivat muita yrityksiä selvästi halukkaampia palkkaamaan uutta henkilöstöä yritykseen nimenomaan Suomessa.

1. KANSAINVÄLISTEN PK-YRITYSTEN PROFILOINTIA

Kansainväliset pk-yritykset harjoittavat vientiä, sopimusvalmistusta, kansainvälistä lisensiointia tai franchising – toimintaa. Yrityksellä voi myös olla tytäryhtiö tai yhteisyritys ulkomailla. Suomessa vienti painottuu suuriin yrityksiin. Pk-yritysten osuus Suomen tavaraviennistä on alhainen myös kansainvälisessä vertailussa. Pk-yritykset ovat yritystoiminnan kansainvälistymisen näkökulmasta kuitenkin keskeinen ja huomattavan kasvupotentiaalin yritysjoukko.

Viennistä on yrityskoon mukaan saatavissa karkeasti tulkittavaa vertailutietoa Suomesta suhteessa keskeisiin verrokkimaihin. Korkeintaan 250 henkilöä työllistävien pk-yritysten osuus Suomen viennistä on ollut vahvassa kasvussa vuodesta 2011 lähtien ainoana vertailun maista. Vuonna 2015 pk-yritykset vastasivat jo 36 prosenttia viennistä, mikä oli lähes Ruotsin tasolla mutta selvästi Tanskaa ja Hollantia jäljessä.

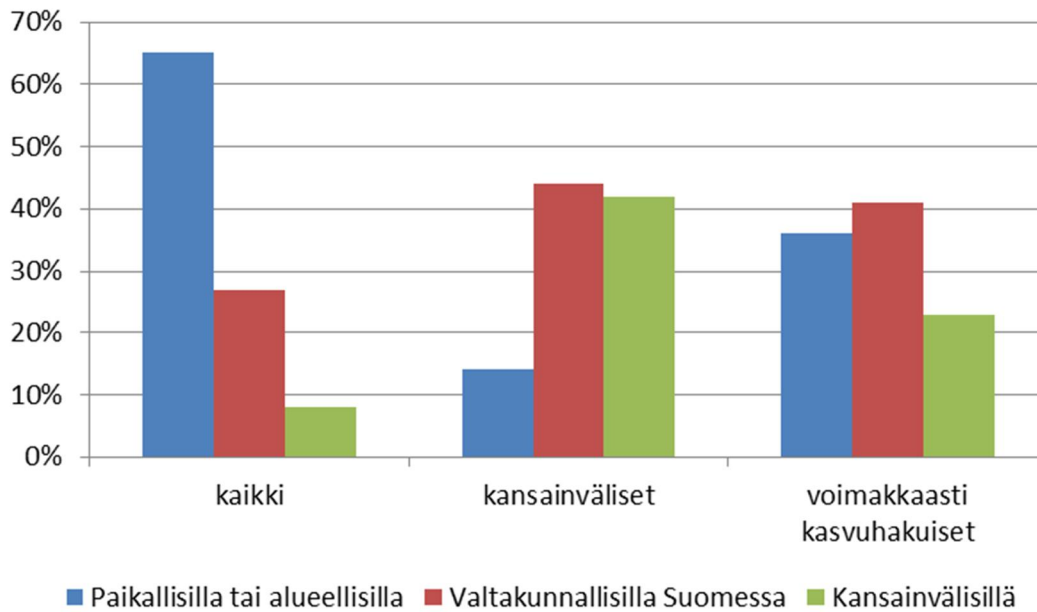
Kuvio 1.1. Pk-yritysten viennin kehitys eri maissa, osuus tavaraviennistä*



*Oheinen aineisto perustuu Eurostatin ja Tullin tietoihin ja vertailuun on syytä suhtautua varauksin.

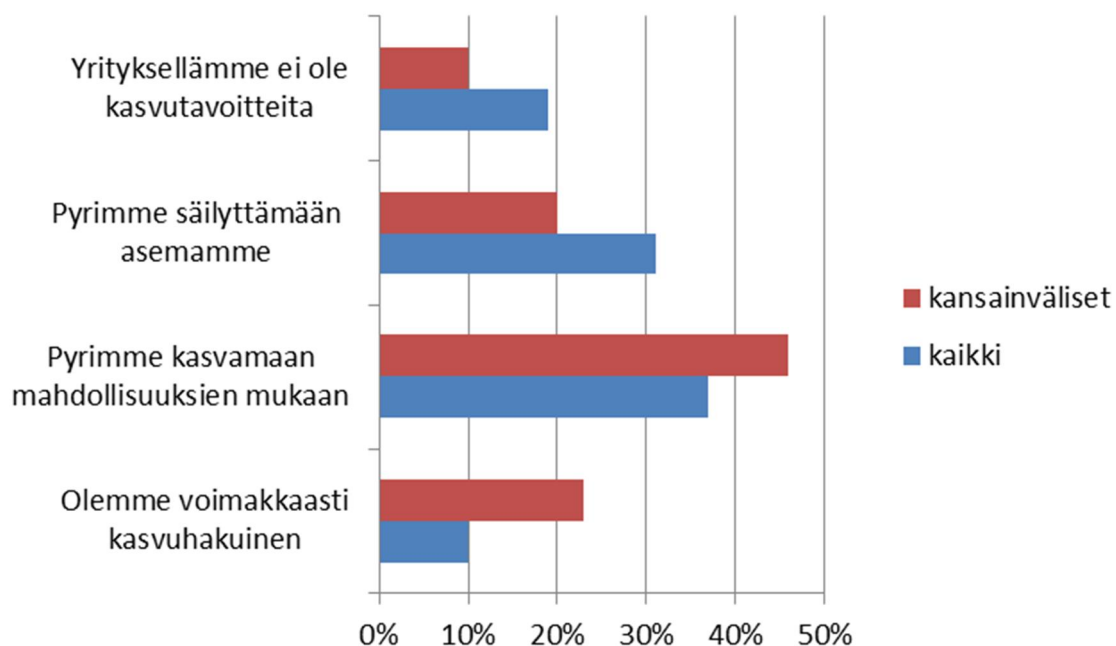
Kansainväliset yritykset nimensä mukaisesti keskittyvät kansainvälisille markkinoille, joilla reilut 40 prosenttia näistä yrityksistä ensisijaisesti toimii. Kaikista pk-yrityksistä vain alle 10 prosenttia ilmoitti toimivansa kansainvälisillä markkinoilla.

Noin kaksi kolmesta Suomen pk-yrityksistä toimii ensisijaisesti paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla, mutta kansainvälisistä yrityksistä noin 15 prosenttia ilmoitti toimivansa ensisijaisesti paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla. Pk-yritysten kansainvälistymisen terävin kärki ei kuitenkaan ole erityisen vahvasti kansainvälinen, sillä näistä yrityksistä vain reilut 40 prosenttia ilmoitti toimivansa ensisijaisesti kansainvälisillä markkinoilla.

Kuvio 1.2. Millä markkinoilla yrityksenne ensisijaisesti toimii?

Teollisuusyrityksistä lähes viidennes toimi ensisijaisesti kansainvälisillä markkinoilla. Osaamisintensiivisillä palvelualoilla osuus oli 14 prosenttia kun muilla toimialoilla kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten osuus jäi alle 10 prosenttiin.

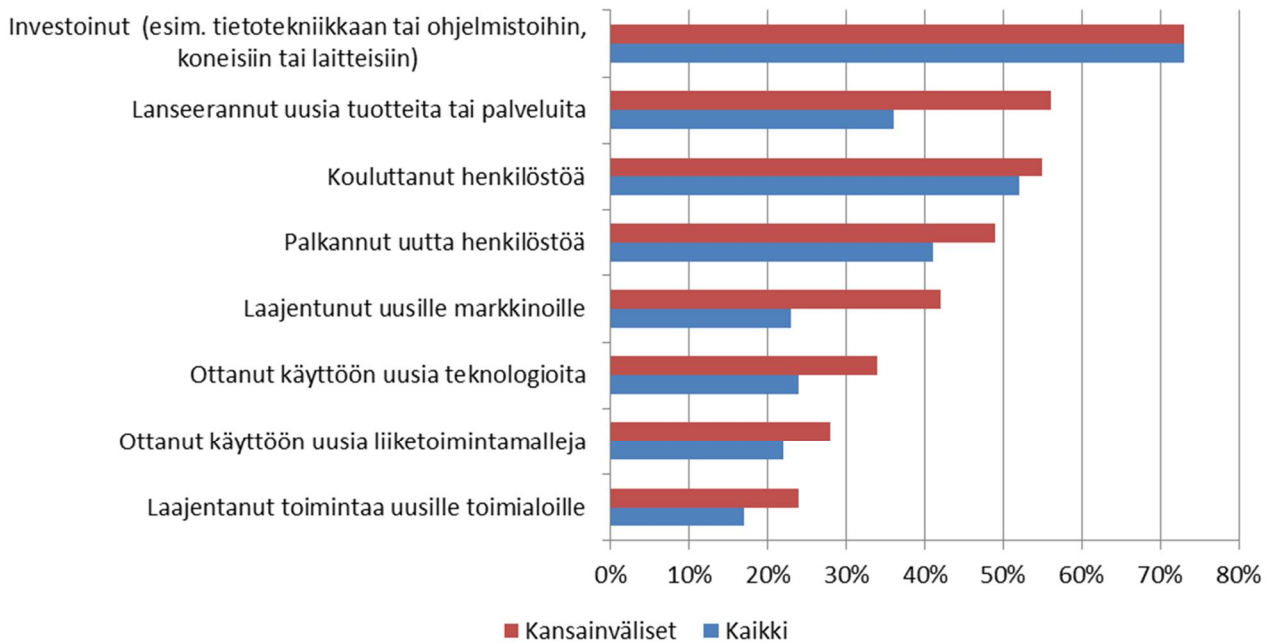
Yritysten kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus ovat tiiviisti yhteydessä toisiinsa. Kansainvälisistä pk-yrityksistä lähes neljännes ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhakuinen, kun vastaava osuus kaikista yrityksistä oli 10 prosenttia. Kansainväliset yritykset myös pyrkivät kasvamaan mahdollisuuksien mukaan selvästi muita pk-yrityksiä yleisemmin.

Kuvio 1.3. Kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus

Yritystoimintaan liittyvä uusiutuminen ja kyky soveltaa uusia toimintatapoja ja teknologiaa erottelee yhä selkeämmin yrityksiä ja niiden menestystä tulevaisuudessa. Kansainväliset yritykset profiloituvat uusiutumista kuvaavissa kysymyksissä selvästi muita pk-yrityskenttää vahvemmin.

Kansainväliset yritykset lanseeraavat uusia tuotteita tai palveluja sekä laajentuvat uusille markkinoille lähes kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk-yritykset. Myös uusia liiketoimintamalleja ja teknologiaa otetaan käyttöön kansainvälisissä yrityksissä selvästi muita pk-yrityksiä yleisemmin.

Kuvio 1.4. Kansainvälistyminen ja uusiutuminen

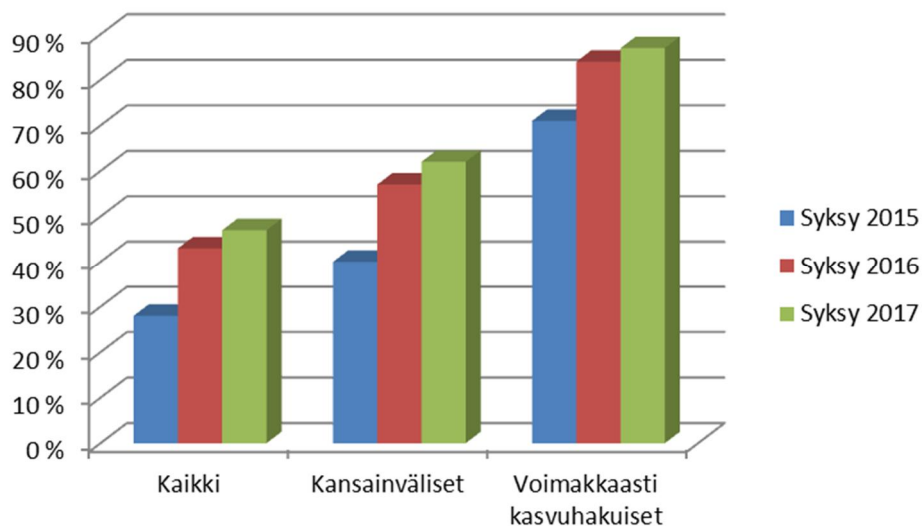


2. SUHDANNENÄKYMÄT KOHENEMASSA

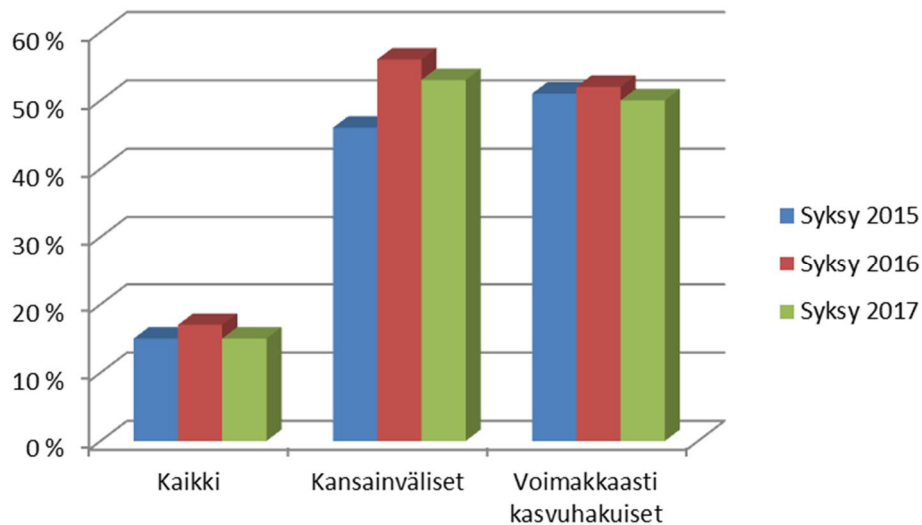
Kansainvälisten pk-yritysten suhdannekuva seuraavalle vuodelle on selvästi koko pk-yrityksien arviota parempi, mutta ei kuitenkaan yllä lähellekään voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten optimismia. Suhdannenäkymät ovat myös kohentuneet jonkin verran viime syksystä, etenkin kansainvälisillä pk-yrityksillä.

Kaikkien pk-yritysten suhdannenäkymät kohenivat jonkin verran vuodentakaisesta mutta erityisen selvästi vuoden 2015 syksyyn verrattuna. Jonkinlainen suhdannenäkymien tasaantuminen lienee tapahtumassa, mikä on linjassa myös useiden makrotalousennusteiden kanssa. Tuoreessa kyselyssä 47 prosenttia pk-yrityksistä odotti suhdanteen paranevan seuraavan vuoden aikana, kansainvälistä pk-yrityksistä selvästi useampi eli yli 60 prosenttia odotti suhdanteiden paranevan. Suhdanteiden heikkenemiseen uskoi 9 prosenttia pk-yrityksistä, mutta vain 4 prosenttia kansainvälisistä yrityksistä. Suhdanteiden heikkenemiseen uskottiin nyt harvemmin kuin vuosi sitten.

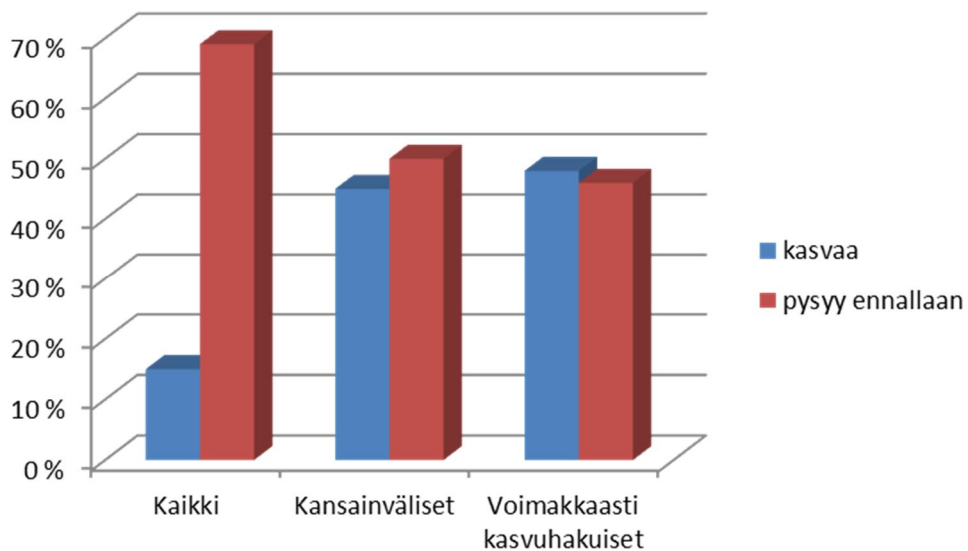
Kuvio 2.1. Suhdannenäkymät kohenevat oman yrityksen kannalta lähimmän vuoden aikana



Liikevaihdon kasvuun seuraavan vuoden aikana uskoi jo yli puolet pk-yrityksistä, kun 13 prosenttia ennakoiki liikevaihdon laskua. Kansainvälisistä yrityksistä jo 70 prosenttia arvioi liikevaihdon kasvavan seuraavan vuoden aikana ja vain 6 prosenttia yrityksistä ennakoiki sen laskevan. Henkilöstön määrää ei kuitenkaan aiota lisätä yrityksissä samaa tahtia kuin liikevaihto kasvaa. Kansainvälisistä yrityksistä 37 prosenttia aikoi lisätä henkilöstöä seuraavan vuoden aikana kun valtaosa yrityksistä ennakoiki henkilöstönsä pysyvän ennallaan.

Kuvio 2.2. Oman yrityksenne vienti kohenee lähimmän vuoden aikana

Viennin kehityksestä pk-yrityksillä oli hyvästä suhdanteesta huolimatta melko varauksellinen käsitys. Odotukset viennin kehityksen suhteen ovat pysyneet suhteellisen vakaina syksyn 2015, 2016 ja 2017 barometreissa. Sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet odotti viennin kasvavan kun viennin heikkenemistä odotti vain hyvin harva yritys. Kaikista yrityksistä noin 15 prosenttia odotti viennin kohentuvan seuraavan vuoden aikana.

Kuvio 2.3. Panostukset kansainvälistymiseen seuraavan vuoden aikana

Huolimatta vientiodotusten vaatimattomasta kehityksestä suhteessa yleiseen suhdanteeseen, monet yritykset aikovat kuitenkin panostaa kansainvälistymiseen aiempaa enemmän. Sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet aikoi lisätä panostustaan kansainvälistymiseen ja toinen puoli aikoi pitää panostukset ennallaan. Kaikista pk-yrityksistä 15 prosenttia aikoi lisätä panostustaan kansainvälistymiseen kun reilut kaksi kolmesta aikoi säilyttää panostukset ennallaan.

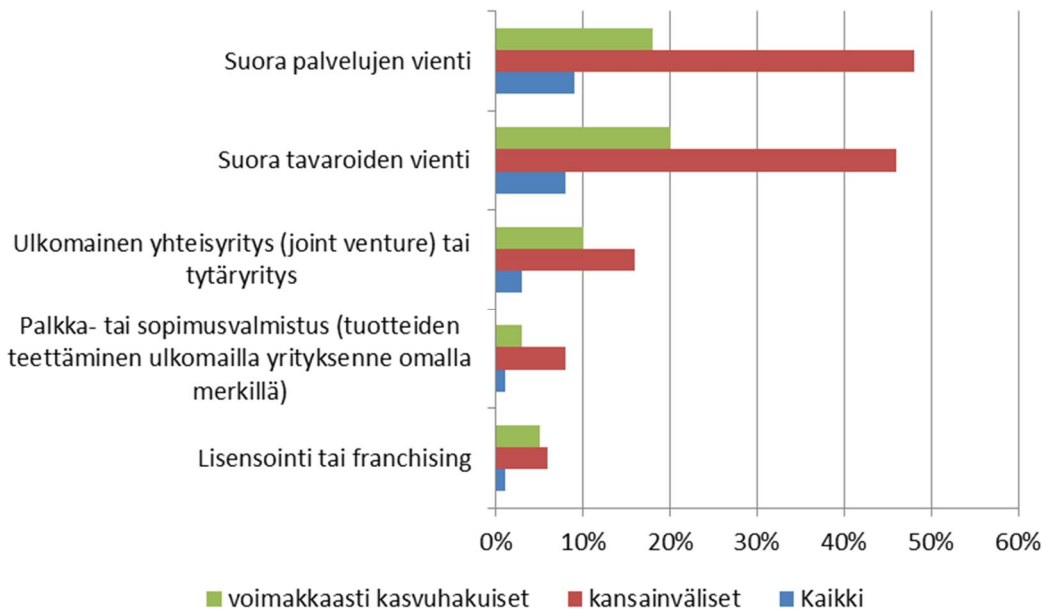
3. KANSAINVÄLISTYMISEN MALLIT JA KOHDEMAAT

Pk-yritykset kansainvälistyvät tyypillisesti harjoittamalla vientitoimintaa. Kaikista pk-yrityksistä 22 prosenttia oli kansainvälisiä. Palvelujen vientiä ulkomaille harjoitti 9 prosenttia ja tavarakauppaa 8 prosenttia yrityksistä. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryhtiö ulkomaille oli noin 3 prosentilla yrityksistä.

Kansainvälisistä pk-yrityksistä lähes puolet harjoitti palveluvientiä ja melkein sama määrä tavaravientiä. Ulkomainen tytäryritys tai yhteisyritys oli noin 15 prosentilla kansainvälisistä ja 10 prosentilla voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä. Tuontia Suomeen harjoitti 15 prosenttia pk-yrityksistä ja 40 prosenttia kansainvälisistä yrityksistä. Tässä julkaisussa kiinnostuksen kohde on kuitenkin Suomesta ulkomaille tapahtuva kansainvälistyminen, johon myös käytetty aineisto viittaa.

Vientiä harjoittavista yrityksistä 22 prosenttia ilmoitti saavansa yli puolet liikevaihdostaan viennistä. Vientiä harjoittavista teollisuusyrityksistä sekä osaamisintensiivistä palveluyrityksistä lähes neljännes sai yli puolet liikevaihdostaan viennistä.

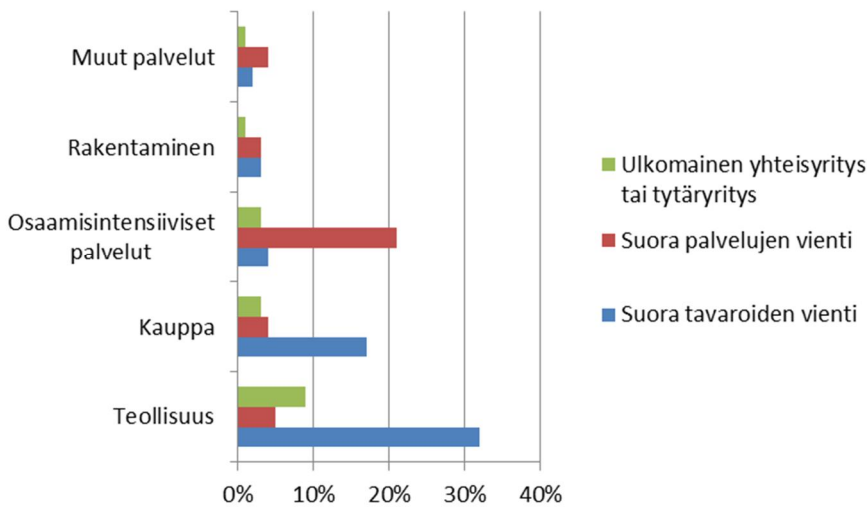
Kuvio 3.1. Kansainvälistymisen mallit



Noin kolmannes teollisuuden pk-yrityksistä vei tavaroita, mutta vain 5 prosenttia teollisuusyrityksistä vei palveluja ulkomaille. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys oli vajaalla 10 prosentilla teollisuusyrityksistä. Muilla toimialoilla yhteisyrityksiä tai tytäryrityksiä oli hyvin harvoin.

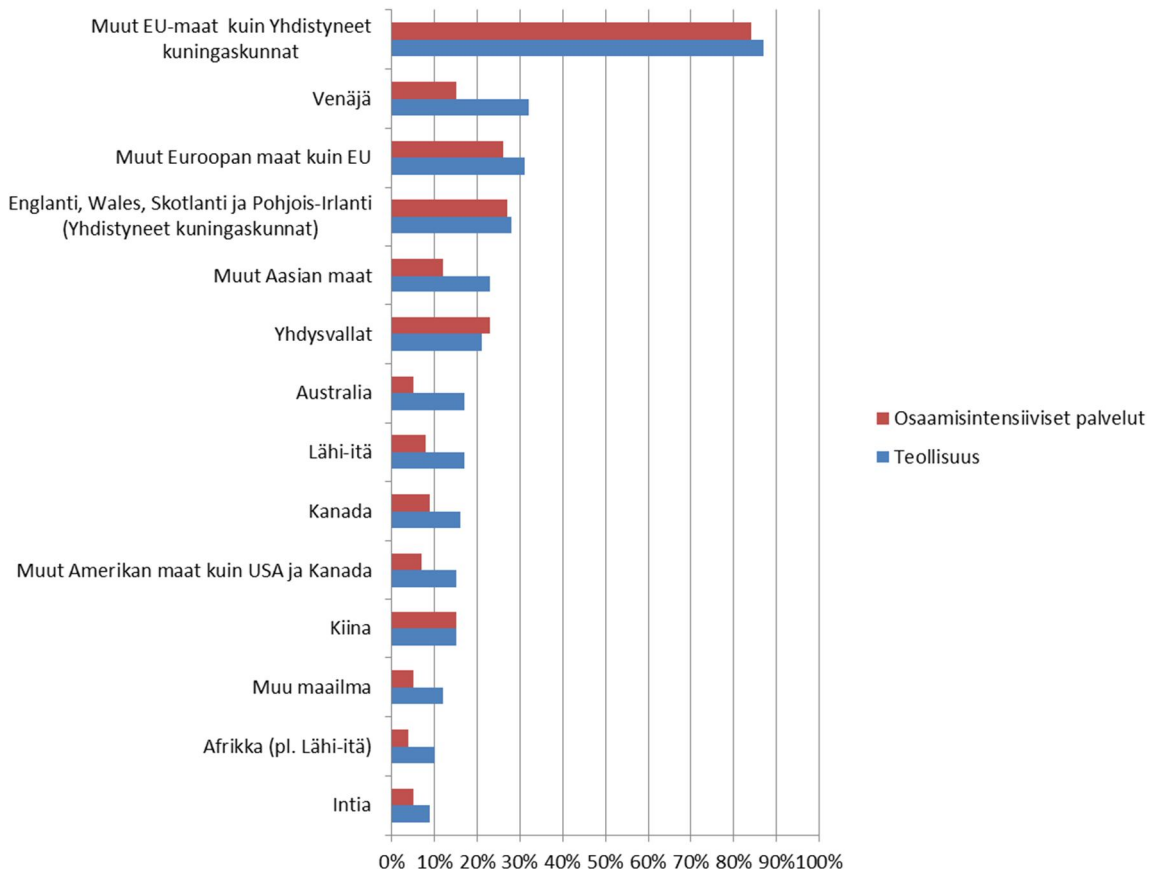
Kaupan alan yrityksistä lähes 20 prosenttia vei tavaroita ulkomaille, kun palvelukauppaa harjoitti vain muutama prosentti kaupan alan yrityksistä. Osaamisintensiivisten palveluiden yritykset puolestaan profiloituivat vahvasti nimenomaan palveluiden viejinä. Yli 20 prosenttia osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä harjoitti palvelujen vientiä kun tavaravientiin osallistui alan yrityksistä vain muutama prosentti.

Rakentaminen sekä muut palvelut ovat vahvasti kotimarkkinoinhin nojaavia aloja. Kansainvälistyminen näillä aloilla on vaatimattomalla tolalla muihin toimialoihin verrattuna.

Kuvio 3.2. Kansainvälistymisen mallit toimialoittain, osuus yrityksistä

EU-maat ovat ylivoimaisesti tärkein kohdealue kansainvälisesti toimiville pk-yrityksille kaikilla toimialoilla. Yli 80 prosenttia kansainvälistyneistä yrityksistä ilmoitti EU-maat toimintansa kohteena. Erityisen tärkeä EU-alue ja muut Euroopan maat olivat teollisuudelle.

Venäjä oli EU:n ulkopuolisista maista selvästi tärkein kohdemaat teollisuuden pk-yrityksille, näin huolimatta kauppiaan liittyvistä pakotteista ja Venäjän talouden heikosta tilasta. Osaamisintensiivisille palveluille Venäjän merkitys oli pienempi.

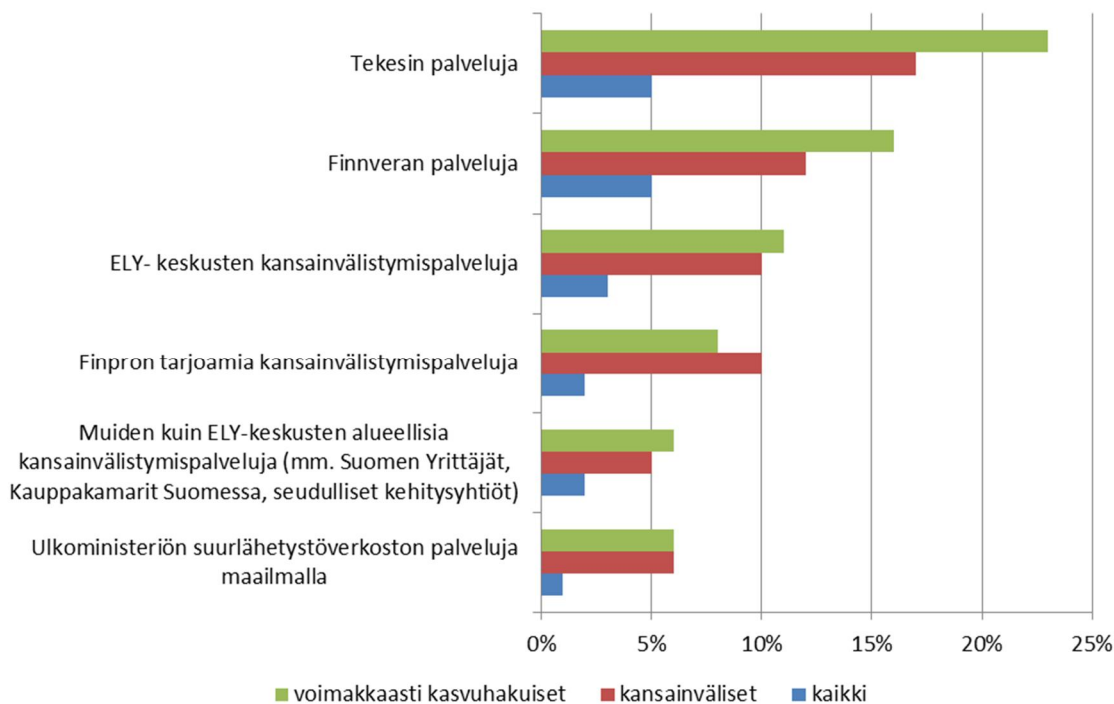
Kuvio 3.3. Kansainvälistymisen kohdemaat

4. KANSAINVÄLISTYMISPALVELUJEN KÄYTTÖ JA RAHOITUS

Julkisilla palveluilla helpotetaan yritysten ponnisteluja kansainvälistymiseen. Käytetyt palvelut liittyvät yleensä rahoitukseen, neuvontaan sekä markkinatiedon hankintaan. Tällöin palveluja hyödynnetään muun muassa kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen, markkinatilanteen analyysiin, kumppaneiden ja asiakkaiden tunnistamiseen. Rahoitus on luonnollisesti keskeinen kansainvälistymisen mahdollistava tekijä.

Yleisimmin pk-yritykset käyttävät Finnveran ja Tekesin kansainvälistymispalveluja. Sekä kansainväliset että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset käyttävät kansainvälistymispalveluja moninkertaisesti keski-verta pk-yrityksiin verrattuna. Toimialoista teollisuus käytti ahkerimmin eri organisaatioiden tuottamia kansainvälistymispalveluja.

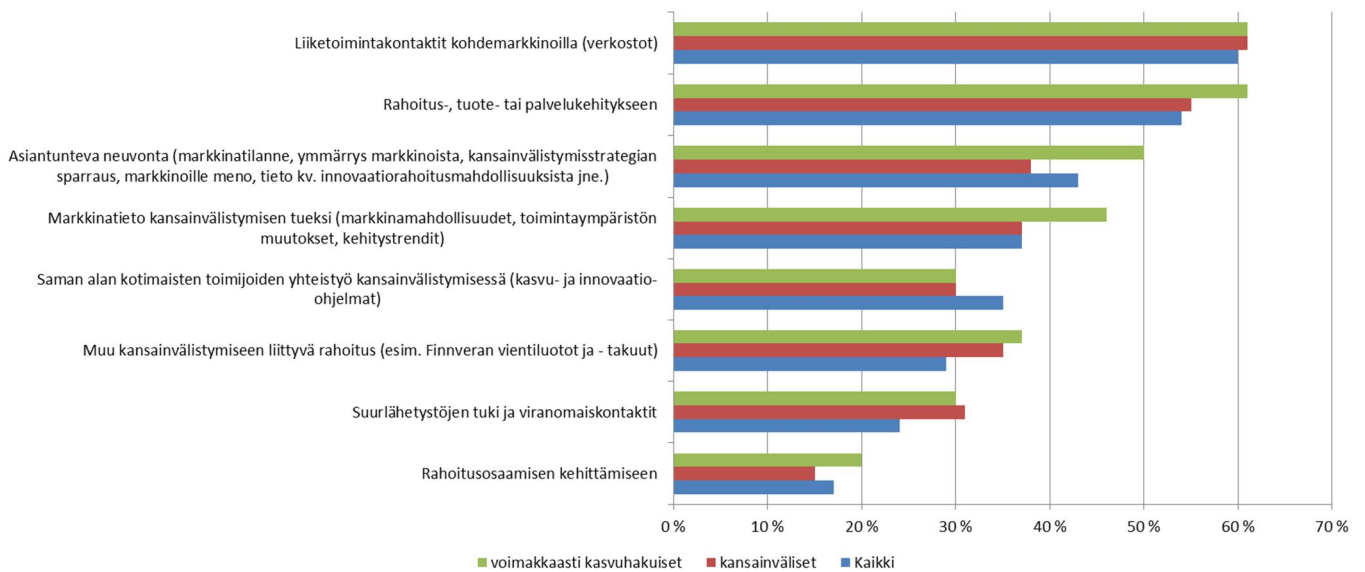
Kuvio 4.1. Julkisten kansainvälistymispalvelujen käyttö edellisen vuoden aikana



Yrityksiltä kysyttiin myös aikomuksia hyödyntää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana. Noin kolmannes kansainvälisistä sekä 40 prosenttia voimakkaasti kasvuhakuisista aikoi käyttää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana. Osuudet ovat alhaisemmat kuin vuotta aiemmin. Teollisuuden yrityksistä noin viidennes ja osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä 14 prosenttia aikoi käyttää näitä palveluja seuraavan vuoden aikana. Muilla toimialoilla aiheet olivat merkittävästi vähäisempiä.

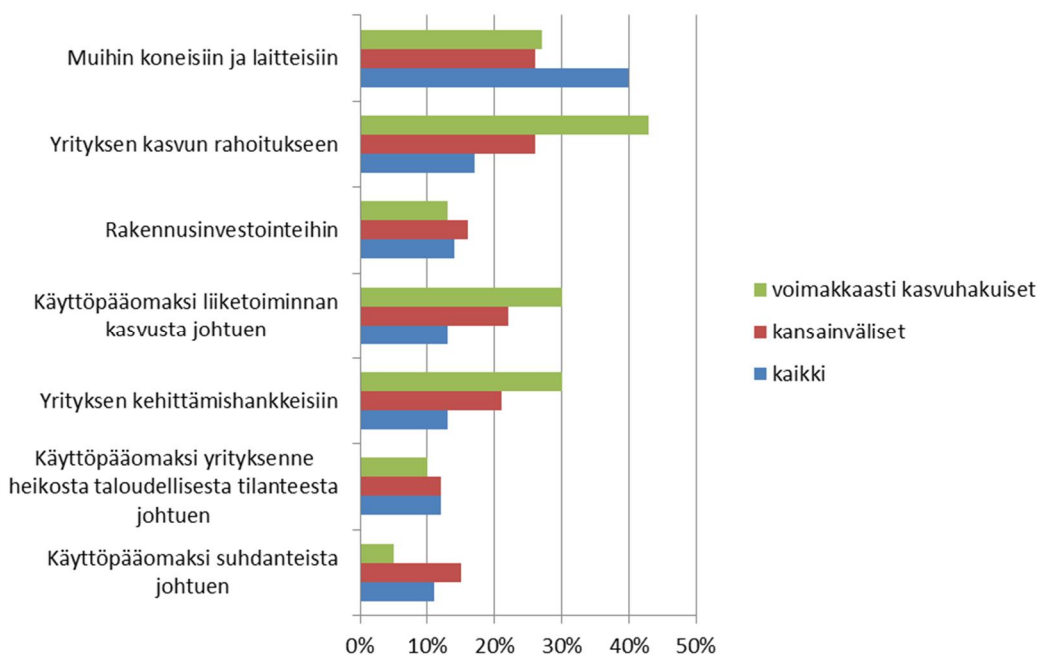
Mikäli kansainvälistymispalveluja aiottiin hyödyntää, tarvittiin niitä erityisesti liiketoimintakontakteihin kohdemarkkinoilla sekä rahoitus-, tuote- ja palvelukehitykseen. Julkisia kansainvälistymispalveluja tuottavat organisaatiot tarjoavat pk-yrityksille ratkaisuja näihin haasteisiin.

Osaamisintensiiviset palveluyritykset korostivat tarpeissaan rahoituksen lisäksi asiantunteva neuvontaa, kuten markkinatilanneanalyysia tai kansainvälistymisstrategian sparrausta. Osaamisintensiiviset palveluyritykset painottivat myös liiketoimintakontakteja kohdemarkkinoilla.

Kuvio 4.2. Tarve hyödyntää palveluja seuraavan vuoden aikana

Perinteisten kiinteiden investointien sijaan kansainväliset ja voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset hakevat rahoitusta muita pk-yrityksiä yleisemmin pehmeisiin investointeihin, kuten kehittämishankkeisiin, ja henkilöstön koulutukseen ja osaamiseen. Rahoituksen käyttötarkoitus poikkeaa siis merkittävästi keskiarvosta pk-yrityksestä.

Rahoitusta hakeneista kansainvälisistä pk-yrityksistä noin joka neljäs haki rahoitusta yrityksen kasvun rahoitukseen. Viidennes kansainvälisistä yrityksistä kaipasi rahoitusta joko käyttöpääomaksi liiketoiminnan kasvusta johtuen tai yrityksen kehittämishankkeisiin. Kun kansainväliset ja voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset hakevat rahoitusta käyttöpääomaksi, johtuu tämä yleensä liiketoiminnan kasvusta ja harvemmin heikosta suhdannetilanteesta.

Kuvio 4.3. Mihin tarkoitukseen rahoitusta otettiin

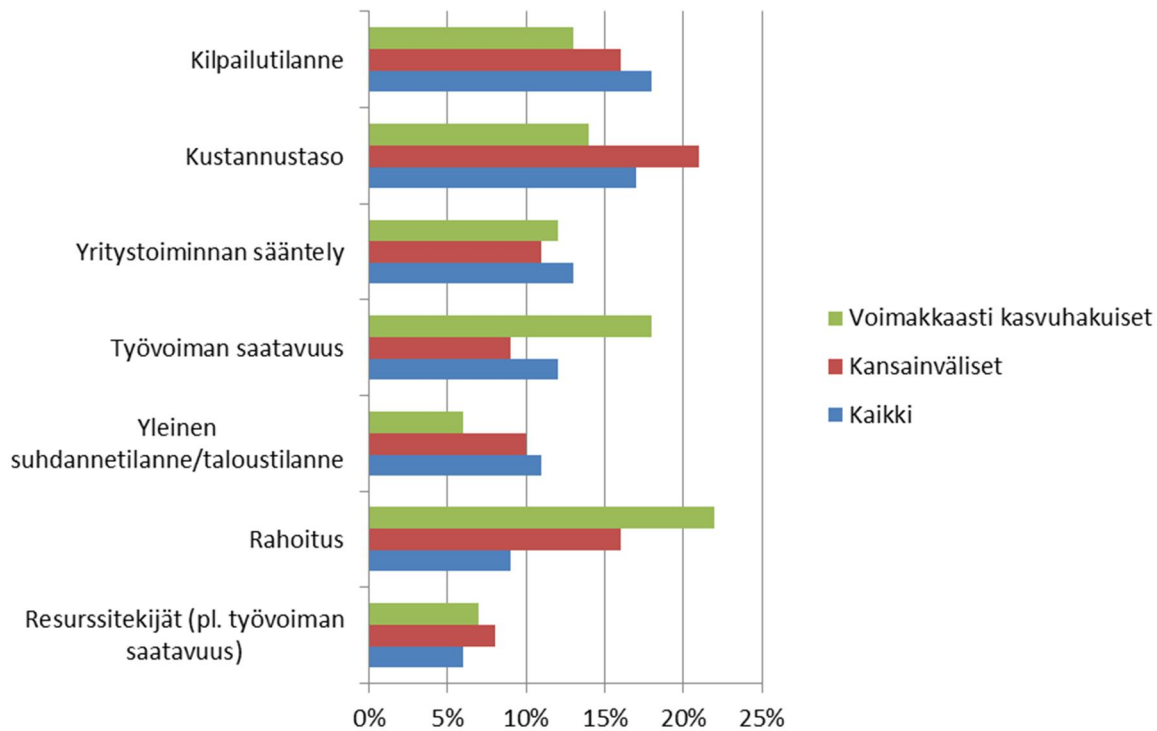
5. KEHITTÄMISEN ESTEET

Ulkopuolisista kehittämisen esteistä pk-yritykset kokivat pahimmiksi kilpailutilanteen ja kustannustekijät, kun vielä viime vuonna yleinen taloustilanne koettiin vaikeaksi. Resurssitekijöistä selvästi merkittävin oli ammattitaitoisen työvoiman saatavuus, mutta myös sääntely haittasi yrityksen kehittämistä.

Kilpailutilanne huoletti selvästi muita pk-yrityksiä harvemmin voimakkaasti kasvuhakuisia ja kansainvälisiä yrityksiä. Kustannustaso haittasi yleisimmin kansainvälisiä pk-yrityksiä kun sääntely rassasi tasaisesti kaikkia yritysryhmiä. Työvoiman saatavuus haittasi eritoten voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä, mutta selvästi harvemmin kansainvälisiä pk-yrityksiä.

Etenkin voimakkaasti kasvuhakuiset ja kansainväliset yritykset kokivat rahoituksen selvästi useammin ongelmaksi kuin muut pk-yritykset. Itse asiassa se oli merkittävin toiminnan kehittämisen este voimakkaasti kasvuhakuisilla yrityksillä.

Kuvio 5.1. Yrityksenne kehittämisen pahimmat esteet



Yritysten sisäisistä tekijöistä selvästi eniten kehittämistarpeita on myynnissä ja markkinoinnissa ja kansainvälisissä pk-yrityksissä vielä keskitasoa yleisemmin. Tilanne on säilynyt samankaltaisena jo usean vuoden ajan. Kansainvälisissä pk-yrityksissä on luonnollisesti suuret tarpeet kehittää vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvää toimintaa.

Kuvio 5.2. Yrityksen sisäiset kehittämistarpeet

Yrityksiltä myös kysyttiin miten myyntiä ja markkinointia tulisi kehittää, mikäli ne katsoivat markkinoinnissa ja myynnissä olevan kehittämistarpeita. Yleisimmin yritysten mielestä tulisi markkinointi ja myyntiä kehittää verkostoitumalla ja yhteistyöllä kumppaniyritysten kanssa sekä henkilöstön osaamista kehittämällä.

Sekä kansainväliset että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset olivat muita yrityksiä selvästi halukkaampia palkkaamaan uutta henkilöstöä yritykseen nimenomaan Suomessa.

Kuvio 5.3. Miten markkinointia ja myyntiä pitäisi kehittää

Liite 1. Pk-yritysbarometrin kansainvälistymiseen liittyvät kysymykset

E1. Mitkä seuraavista kuvaavat yrityksenne tuotteiden tai palveluiden vientiä, myyntiä, markkinointia tai valmistusta ulkomailla? (valitkaa kaikki sopivat kohdat)

1. Yrityksellä ei ole vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla
2. Suora tavaroiden vienti
3. Suora palvelujen vienti
4. Lisensointi tai franchising
5. Palkka- tai sopimusvalmistus (tuotteiden teettäminen ulkomailla yrityksenne omalla merkillä)
6. Ulkomainen yhteisyritys (joint venture) tai tytäryritys
7. Muu

JOS E1 = 2,3

E2. Arvioikaa viennin osuus kokonaisliikevaihdostanne vuonna 2016 (valitkaa vain yksi kohta)

1. <9%
2. 10-49%
3. = > 50%
4. Ei osaa sanoa

JOS E2 = 2,3

E3. Miten kansainvälinen liikevaihtonne kehittyi suhteessa kasvutavoitteeseenne vuonna 2016?

1. Alitimme kansainvälisen kasvutavoitteemme
2. Pääsimme kansainväliseen kasvutavoitteeseemme
3. Ylitimme kansainvälisen kasvutavoitteemme
4. Meillä ei ole kansainvälistä liiketoimintaa

JOS E1 = 2,3

E4. Mitä rahoitusinstrumentteja olette käyttäneet vientikaupan rahoittamiseen?

1. Laskua vastaan luottovakuutuksella
2. Laskua vastaan ilman luottovakuutusta
3. Käteisremburssi
4. Maksuajallinen remburssi
5. Muu
6. Ei osaa sanoa

JOS E1 > 1

E5. Yrityksenne markkina-alueet ulkomailla (valitkaa kaikki sopivat kohdat)

1. Englanti, Wales, Skotlanti ja Pohjois-Irlanti (Yhdistyneet kuningaskunnat)
2. Muut EU-maat kuin Yhdistyneet kuningaskunnat
3. Muut Euroopan maat kuin EU
4. Venäjä
5. Kiina
6. Intia
7. Lähi-itä
8. Muut Aasian maat
9. Afrikka (pl. Lähi-itä)
10. Australia
11. Yhdysvallat
12. Kanada
13. Muut Amerikan maat kuin USA ja Kanada
14. Muu maailma

E6. Onko yrityksellänne suoraa tuontitoimintaa? (vain yksi valittavissa)

1. Ei
2. Kyllä

E7. Oletteko käyttäneet seuraavia kansainvälistymiseen liittyviä palveluita viimeisen vuoden aikana (valitkaa kaikki sopivat kohdat)

1. Finnveran palveluja
2. Finpron tarjoamia kansainvälistymispalveluja
3. Tekesin palveluja

4. Ulkoministeriön suurlähetystöverkoston palveluja maailmalla
5. ELY- keskusten kansainvälistymispalveluja
6. Muiden kuin ELY-keskusten alueellisia kansainvälistymispalveluja (mm. Suomen Yrittäjät, Kauppakamarit Suomessa, seudulliset kehitysyhtiöt)
7. Muita julkisia kansainvälistymispalveluita
8. En ole käyttänyt yritystoiminnan kansainvälistymiseen liittyviä palveluita (HYPPY E9)

E8 KYSYTÄÄN NIISTÄ PALVELUISTA, JOITA KÄYTTÄNYT E7:SSÄ

E8. Miten hyvin saamanne palvelut vastasivat senhetkistä tarvetta?

1. Saimme kaikki ne palvelut, joita tarvitsimme
2. Palvelut olivat hyödyllisiä, mutta olisimme tarvinneet myös muita palveluita
3. Emme saanut niitä palveluita, mitä tarvitsimme
4. Palvelun taso oli heikompaa kuin odotimme

KYSYTÄÄN KAIKILTA

E9. Valitkaa seuraavasta listasta kolme tarpeellisinta palvelua, jotka auttaisivat yritystänne rekrytoimaan tai muuten hyödyntämään kansainvälisiä osaajia (=korkeaa osaamista sekä kansainvälistä kokemusta ja verkostoja omaava asiantuntija) yrityksenne liiketoiminnan kasvussa ja kansainvälistymisessä:

1. Kansainvälisten osaajien rekrytointi Suomeen
2. Suomeen palkattavaan kansainväliseen työvoimaan liittyvien viranomais- ja neuvontapalveluiden saaminen yhdeltä luukulta
3. Työnantajan näkökulmasta koottu tietopaketti kansainväliseen rekrytointiin liittyen
4. Asettautumispalvelut, mm. asuminen, lasten päiväkotit ja kouluasiat, puolison työllistymistä edistävät palvelut
5. Suomesta kertova markkinointimateriaali kansainvälisten osaajien houkuttelun tueksi
6. Suomessa asuvien kansainvälisten osaajien tavoittaminen ala- ja kohdemarkkinakohtaisesti
7. Kansainvälisten osaajien ja yritysten rekrytointi- ja matching-tilaisuudet
8. Kansainvälisten osaajien ja yritysten yhteiskehittämispalvelut esim. uusien markkinoiden löytämiseksi ja tuotteiden testaamiseksi kohdemarkkinaa tuntevien osaajien kanssa
9. Suomen kielen koulutukset ja kulttuurivalmennukset työpaikalla Suomessa

E10. Onko yrityksellänne tarvetta hyödyntää kansainvälistymispalveluita seuraavan 12 kk aikana?

1. EiKyllä

JOS E10=2

E11. Valitkaa tarpeet, joissa haluatte hyödyntää kansainvälistymispalveluita seuraavan 12 kk aikana?

1. Rahoitus tuote- tai palvelukehitykseen
2. Rahoitus osaamisen kehittämiseen
3. Muu kansainvälistymiseen liittyvä rahoitus (esim. Finnveran vientiluotot ja -takuut)
4. Markkinatieto kansainvälistymisen tueksi (markkinamahdollisuudet, toimintaympäristön muutokset, kehitystrendit)
5. Liiketoimintakontaktit kohdemarkkinoilla (verkostot)
6. Asiantunteva neuvonta (markkinatilanne, ymmärrys markkinoista, kansainvälistymisstrategian sparraus, markkinoille meno, tieto kv. innovaatorahoitusmahdollisuuksista jne.)
7. Saman alan kotimaisten toimijoiden yhteistyö kansainvälistymisessä (kasvu- ja innovaatio-ohjelmat)
8. Suurlähetystöjen tuki ja viranomaiskontaktit
9. Muu tarve, mikä? _____

TEM-analyyseja -verkkajulkaisusarjassa aiemmin ilmestynyt
www.tem.fi -> julkaisut -> TEM-analyyseja

Nio Ilkka (1/2008); **Työvoimatoimistojen yhteiskunnallisen vaikuttavuuden arviointi – esimerkkinä rakenteellisen työttömyyden alentaminen**

Torvi Kai (2/2008); **Maahanmuutto vastauksena työvoiman saatavuuteen – loppuraportti**

Nio Ilkka – Torvi Kai – Tuomaala Mika (3/2008); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin talous- ja työmarkkinaennuste**

Nio Ilkka – Sardar Paula (4/2008); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuosina 2005 ja 2006**

Tuomaala Mika (5/2008); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa vuonna 2007**

Alatalo Johanna – Tuomaala Mika (6/2008); **Alueelliset rakennemuutokset**

Mella Ilkka (7/2008); **Maakuntien suhdannekehitys**

Nio Ilkka – Torvi Kai – Tuomaala Mika (8/2008); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin talous- ja työmarkkinaennuste, syksy 2008**

Tuomaala Mika – Torvi Kai (9/2008); **Kohti työperusteista maahanmuuttoa: Ulkomailta palkattavan työvoiman tarpeen arviointi**

Alatalo Johanna – Räisänen Heikki (10/2009); **Työttömyysturvan uudistuslinjausten ex ante -vaikutusarviointia**

Nio Ilkka – Torvi Kai – Tuomaala Mika (11/2009); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin talous- ja työmarkkinaennuste, kevät 2009**

Heinonen Ville – Kangaspunta Kirsi – Räisänen Heikki – Sardar Paula (12/2009); **Työllisyys ja työttömyys eri koulutustasoilla – tilastollinen tarkastelu**

Tuomaala Mika (13/2009); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa vuonna 2008**

Alatalo Johanna – Torvi Kai (14/2009); **Joustoturva Suomen työmarkkinoilla: indikaattorit ja niiden tulkinta**

Mella, Ilkka (15/2009); **Maakuntien suhdannekehitys 2007–2009**

Alatalo Johanna – Nio Ilkka – Tuomaala Mika (16/2009); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin talous- ja työmarkkinaennuste, syksy 2009**

Kaarna Anssi (17/2009); **Väestön hyvinvointi alueilla – tilastollinen katsaus**

Nio Ilkka – Sardar Paula (18/2009); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuosina 2006 ja 2007**

Räisänen Heikki – Tuomaala Mika (19/2010); **TE-toimistojen tuottavuus ja työpaikkojen täytön tehokkuus**

Kaarna Anssi – Mella Ilkka (20/2010); **Maakuntien suhdannekehitys 2008–2010**

Nio Ilkka – Tuomaala Mika (21/2010); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste**

Tuomaala Mika (22/2010); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa vuonna 2009**

Kaarna Anssi – Mella Ilkka (23/2010); **Maakuntien suhdannekehitys 2008–2010**

Nio Ilkka – Sardar Paula (24/2010); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuonna 2008**

Alatalo Johanna – Nio Ilkka – Tuomaala Mika (25/2010); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, syksy 2010**

Alatalo Johanna – Räisänen Heikki – Tuomaala Mika (26/2010); **Työvoiman rekrytointi taantumassa – julkisen työnvälityksen näkökulma**

Alatalo Johanna – Räisänen Heikki – Tiainen Pekka (27/2010); **Lainsäädännön työllisyysvaikutusten arviointi ja taloudelliset vaikutukset**

Avikainen Ahti – Kerminen Päivi – Korhonen Tiina – Murto Mikko – Peura Jari (28/2010); **Työhönoitamisesta työn tarjoamiseen – työhönoitusten käyttöä koskeva selvitys ja kehittämisesitykset**

Kaarna Anssi – Mella Ilkka (29/2011); **Maakuntien suhdannekehitys 2009 – 2011**

Alatalo Johanna – Räisänen Heikki – Tuomaala Mika (30/2011); **Työvoimatilanne metsäalan ammateissa**

Douglas Inka – Kerminen Päivi – Meling Timo – Peura Jari (31/2011); **Työttömyysturvan menettämisen työvoimapolitiittisesti moitittavan menettelyn takia**

Alatalo Johanna – Nio Ilkka – Tuomaala Mika (32/2011); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste**

Tuomaala Mika (33/2011); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa vuonna 2010**

Nio Ilkka – Sardar Paula (34/2011); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuonna 2009**

Järvinen Päivi (35/2011); **Suomen työelämän muotokuvia 2000 luvulla – Tutkimuksesta vaikuttavaan kehittämiseen?**

Alatalo Johanna – Nio Ilkka – Tuomaala Mika (36/2011); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, syksy 2011**

Hytönen Jukka – Mella Ilkka – Pousi Anu (37/2011); **Äkillisen rakennemuutoksen alueet 2007–2011**

Räisänen Heikki (38/2011); **Rekrytoinnin mustan laatikon avaaminen: rekrytoinnin syyt, rekrytointiongelmat ja hakukanaavat Suomessa v. 2010**

Mella Ilkka (39/2012); **Maakuntien suhdannekehitys 2010–2012**

Alatalo Johanna – Tuomaala Mika (40/2012); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, kevät 2012**

Tuomaala Mika (41/2012); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa 2011**

Sihto Matti – Tuomaala Mika – Sardar Paula (42/2012); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuonna 2010**

Koponen Eija-Leena – Laiho Ulla-Maija – Tuomaala Mika (43/2012); **Mistä tekijät sosiaali- ja terveysalalle – työvoimatarpeen ja -tarjonnan kehitys vuoteen 2025**

Alatalo Johanna – Tuomaala, Mika (44/2012); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin ennuste. Syksy 2012**

Sihto Matti – Sardar Paula (45/2012); **Ikääntyneiden työllisyys- ja työttömyyskehitys uuden ikäpolitiikan aikana**

Honkanen Petri – Kangaspunta Seppo – Koponen Eija-Leena – Tukki Jukka – Tuohinen Titta (46/2013); Ilmiöitä 2013 – **Toimintaympäristön muutoksia, joita TEM ei voi väistää**

Räisänen Heikki (47/2013); **Onko yksikään työllisyyskokeilu onnistunut Suomessa?**

Mella Ilkka – Pouru Laura (48/2013); **Maakuntien suhdannekehitys 2011–2013**

Alatalo Johanna – Koponen Eija-Leena – Saijets Heli (49/2013); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin ennuste. Kevät 2013**

Koponen Eija-Leena (50/2013); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa 2012**

Koponen Eija-Leena – Räisänen Heikki (51/2013); **Minne ja miten uudet työpaikat syntyvät?**

Alatalo Johanna – Räisänen Heikki – Saijets Heli (52/2013); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin ennuste. Syksy 2013**

Sihto Matti – Sardar Paula (53/2013); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuonna 2011**

Räisänen Heikki (54/2013); **Työtarjousten vaikutus työpaikkojen täytön ja rekrytoinnin kestoon julkisessa työnvälityksessä**

Räisänen Heikki – Sardar Paula (55/2014); **Virta-varanto -kaaviot TEM:n työnvälityksen tilastojärjestelmässä – käsitteitä, sovelluksia ja tulkintoja**

Mella Ilkka – Urjankangas Hanna (56/2014); **Maakuntien suhdannekehitys 2012 – 2014**

Alatalo Johanna – Hämäläinen Hanna – Räisänen Heikki (57/2014); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, kevät 2014**

Vuorinen Pentti (58/2014); **Läpідigitalisoitunut maailma – Virtuaalinen tulevaisuus keskuudessamme – TrendWikiä hyödyntävä raportti**

Räisänen Heikki (59/2014); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa 2013**

Alatalo Johanna – Hämäläinen Hanna – Maunu Tallamaria (60/2014); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, Syksy 2014**

Räisänen Heikki – Järvelä Simo (61/2014); **Työtarjousten käytön lisäys – vuoden 2014 politiikka-muutoksen arviointia**

Sihto Matti – Maunu Tallamaria – Sardar Paula (62/2014); **Työvoimapolitiittisilta toimenpiteiltä sijoittuminen vuonna 2012**

Kangaspunta Seppo (63/2015); **Näkökulmia digitaaliseen maailmaan, Trendwikin vuosiraportti 2015**

Alatalo Johanna – Maunu Tallamaria – Räisänen Heikki – Tuomaala Mika (64/2015); **Uusien työpaikkojen synty toimipaikoissa 2011–2014**

Maunu Tallamaria (65/2015); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa 2014**

Alatalo Johanna – Hämäläinen Hanna – Maunu Tallamaria (66/2015); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, kevät 2015**

Maunu Tallamaria – Sardar Paula (67/2015); **Työvoimapolitiikan palveluilta sijoittuminen vuonna 2013**

Alatalo Johanna – Hämäläinen Hanna – Maunu Tallamaria (68/2015); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, syksy 2015**

Räisänen Heikki – Järvinen Päivi – Hjelt Jan (69/2016); **Paikallisen sopimisen laajuus ja ominaispiirteet eräissä Euroopan maissa**

Räisänen Heikki (70/2016); **Saavutettiinkö kylläntymispiste? Työtarjousten lisätyn käytön vaikutus avointen työpaikkojen täyttöön ja rekrytoinnin kestoon vuonna 2015**

Alatalo Johanna – Hämäläinen Hanna – Maunu Tallamaria (71/2016); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, kevät 2016**

Maunu Tallamaria – Räisänen Heikki (72/2016); **Minne uudet työpaikat syntyivät vuonna 2015?**

Maunu Tallamaria (73/2016); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa vuonna 2015**

Tuomaala Mika (74/2016); **Palveluista sijoittuminen vuosina 2013 ja 2014**

Alatalo Johanna – Hämäläinen Hanna – Mähönen Erno (75/2016); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, syksy 2016**

Alatalo Johanna – Mähönen Erno – Räisänen Heikki (76/2017); **Nuorten ja nuorten aikuisten työelämä ja sen ulkopuolisuus**

Rikama Samuli (77/2017); **Voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset**

Repo Joonas (78/2017); **Maakuntien suhdannekatsaus 2017**

Alatalo Johanna – Mähönen Erno – Hämäläinen Hanna (79/2017); **Työ- ja elinkeinoministeriön lyhyen aikavälin työmarkkinaennuste, kevät 2017**

Räisänen Heikki (80/2017); **Työvoiman hankinta toimipaikoissa 2016**

Maunu Tallamaria – Räisänen Heikki (81/2017); **Minne uudet työpaikat syntyivät vuonna 2016?**



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet